



2023年10月期 第1四半期

決算説明資料

トビラシステムズ株式会社
(東証プライム 4441)

2023年3月10日





INDEX

目次

- ① 決算ハイライト、事業概要
- ② 2023年10月期 第1四半期 トピック
- ③ 2023年10月期 第1四半期 業績
- ④ 2023年10月期 見通し

1

決算ハイライト、
事業概要

2023年10月期 第1四半期 決算ハイライト

売上高

487百万円

(前年同期比 124.5%)

営業利益

182百万円

(前年同期比 135.3%)

迷惑情報フィルタ事業サービス別 売上高

- モバイル向け 361百万円 (前年同期比 115.9%)
- 固定電話向け 44百万円 (前年同期比 129.8%)
- ビジネスフォン向け 65百万円 (前年同期比 209.5%)

モバイル向け

- MVNO等の格安スマホ向けにサービス提供を開始 (mineo、UQ mobile)

固定電話向け

- KDDIのCATV向けサービスのユーザーが順調に増加

ビジネスフォン向け

- ユーザーからの要望が多い機能を追加。更なる販売拡充を狙う
 - トビラフォン Biz : IVR機能の追加
 - トビラフォン Cloud ・ Talk Book : 通知機能、「HubSpot」「Sansan」との連携

私たちが目指す世界

企業理念・行動指針

私たちの生活 私たちの世界を
よりよい未来につなぐトビラになる

テクノロジーで社会課題の解決に挑みます

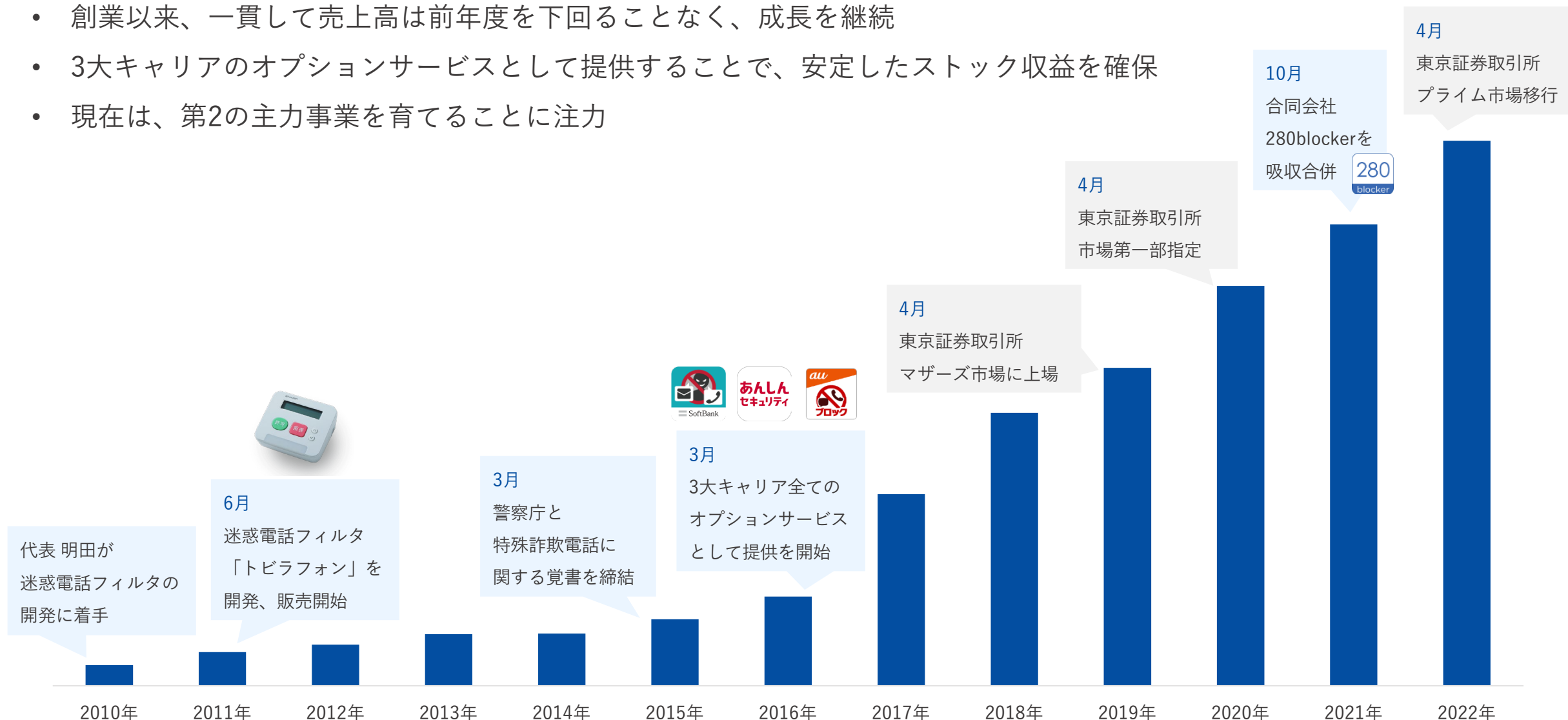
私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。

社会的課題を解決する、人々の役に立つ製品を次々に生み出し、持続的かつ発展的に成長するため適切な利益を得ます。

自分と大切な人が幸せな時間を送れる環境であり続けることが、私たちの成長や世界中の人々の生活の向上につながっていきます。

これまでのトビラシステムズの沿革

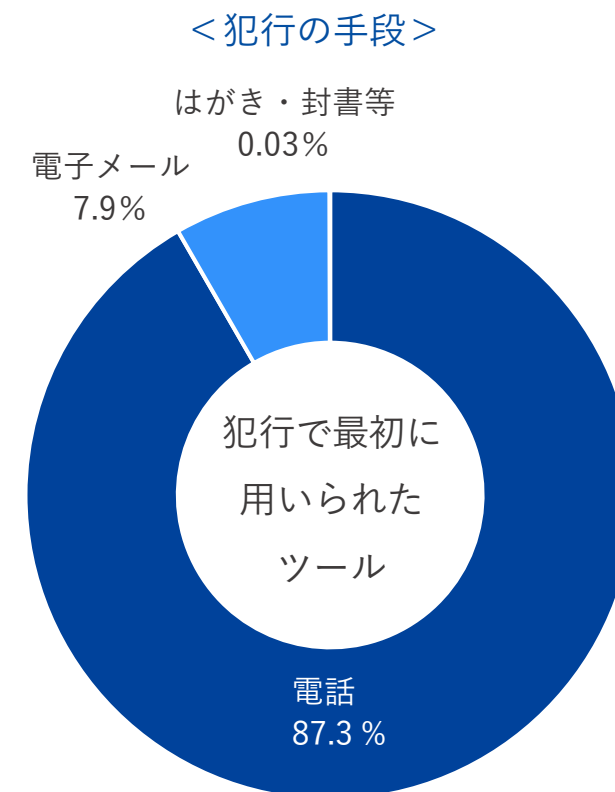
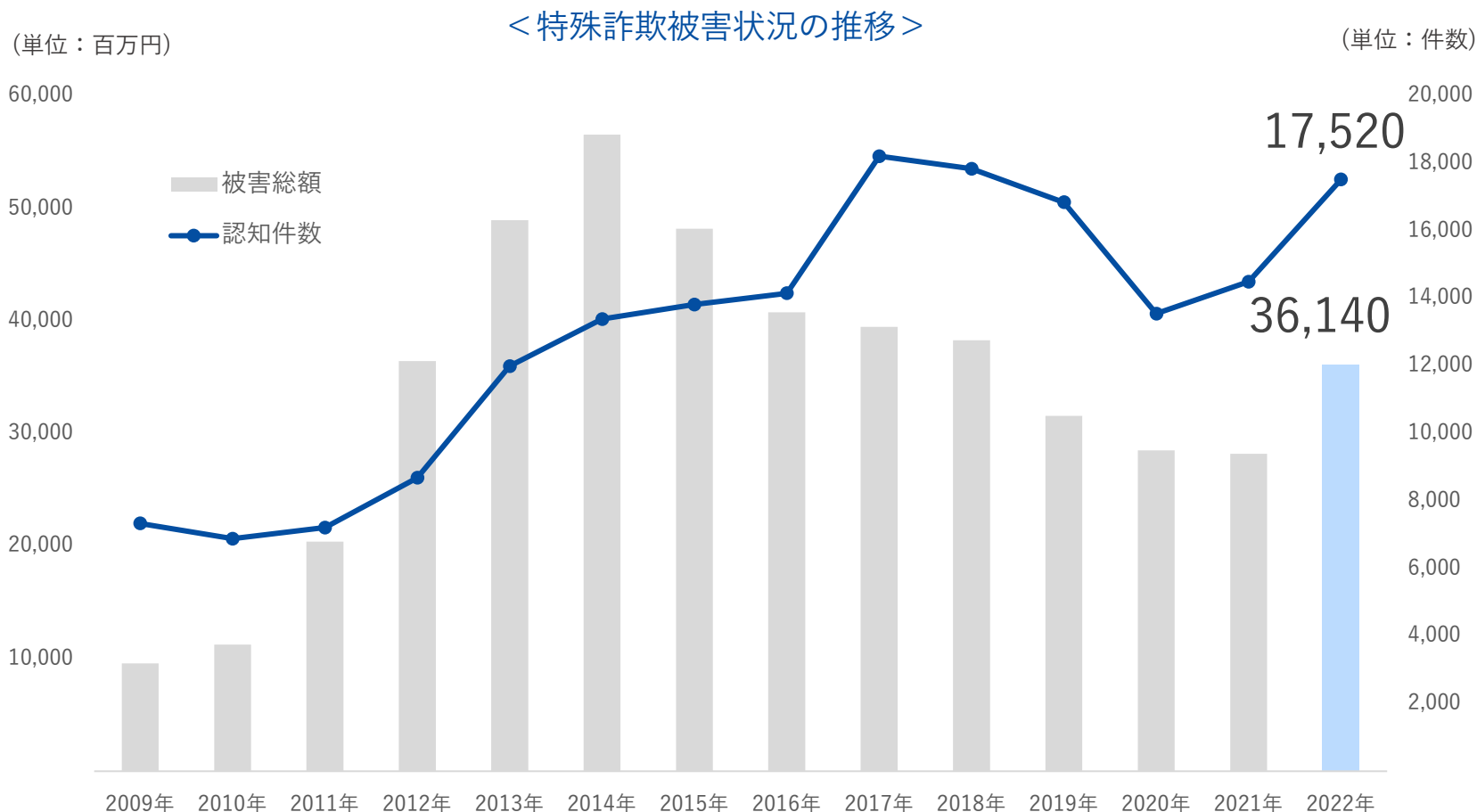
- 創業以来、一貫して売上高は前年度を下回ることなく、成長を継続
- 3大キャリアのオプションサービスとして提供することで、安定したストック収益を確保
- 現在は、第2の主力事業を育てることに注力



脚注：棒グラフは当社の売上高

当社が挑む社会課題：特殊詐欺犯罪、グレーゾーン犯罪

- 2022年における特殊詐欺は認知件数：17,520件、被害総額：約361億円とともに大幅に増加
- 1日あたりに換算すると約9,901万円の被害額



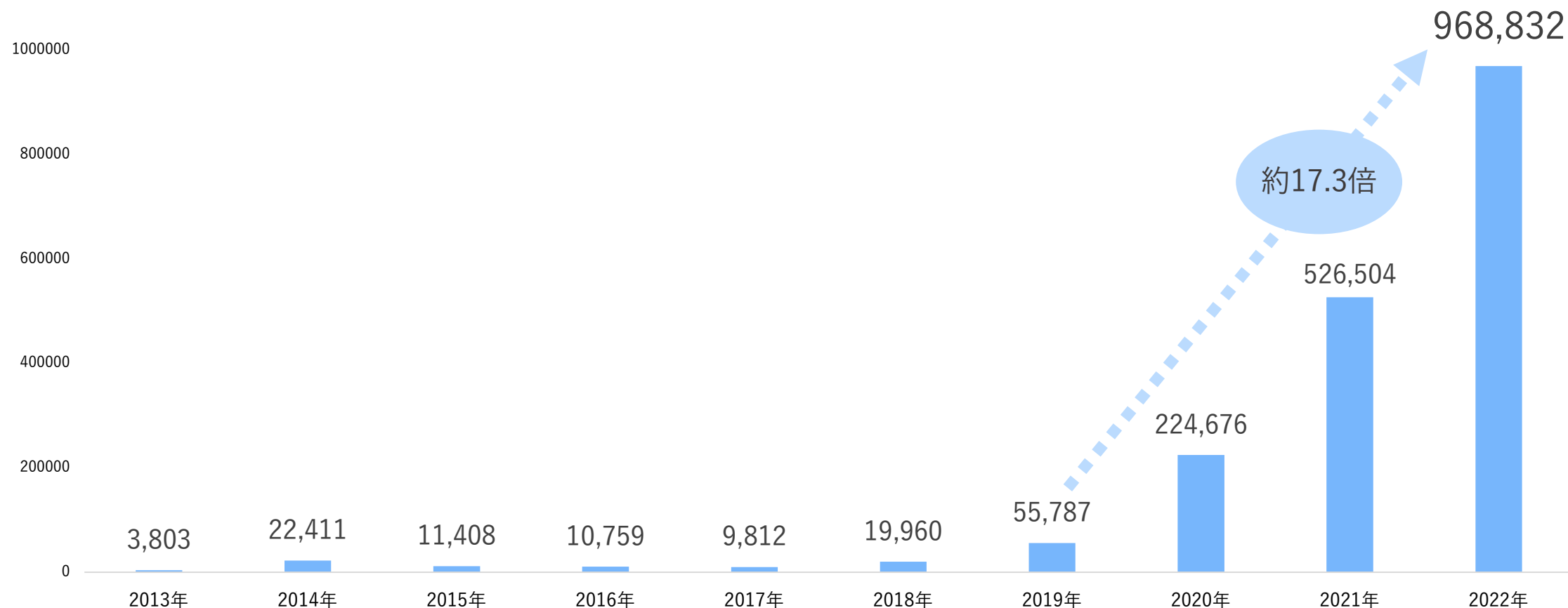
出所：警察庁「令和4年における特殊詐欺の認知・検挙状況等について（暫定値版）」

当社が挑む社会課題：フィッシング詐欺

- 2020年以降、フィッシングメールの報告件数は年々大幅に増加している状況
- 2022年においては、約129人に1人がフィッシングメールを受信している計算*1

<フィッシングメール報告件数>

(単位：件数)

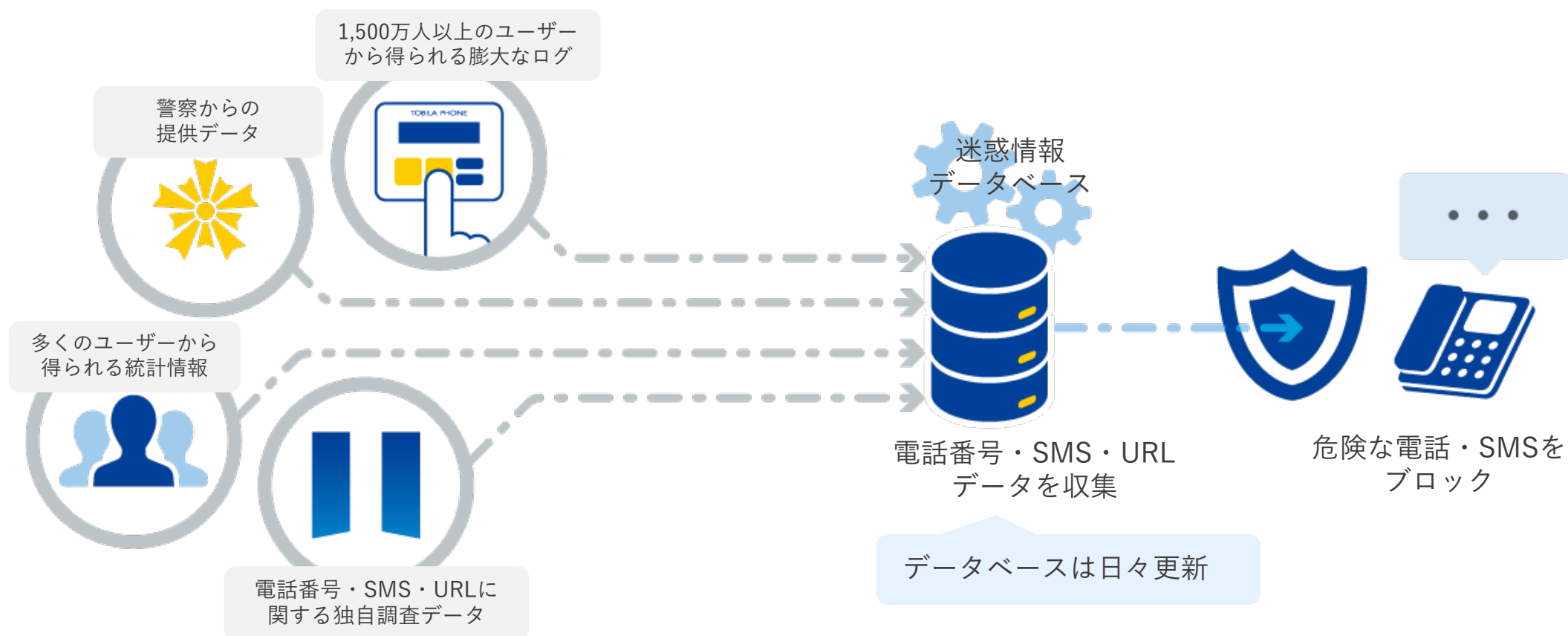


出所：[フィッシング対策協議会 月次報告書](#)

*1：2022年9月1日時点の日本の総人口1億2,497万1千人（総務省統計局発表）をもとに算出

当社の迷惑情報データベースの強み

- 危険な電話番号・SMSに記載されているURL等をブラックリスト化し、受信しない仕組みを提供
- 警察から、実際に犯罪や攻撃に使われたとみられる電話番号・URLのデータ提供を受けており、当社の強みの1つ
- 利用者が多くなるほどデータが蓄積され、データベースの精度が高まる循環システムを確立



サービス内容

- 迷惑情報フィルタ事業は「モバイル向け」・「固定電話向け」・「ビジネスフォン向け」の3つのサービスを展開し、電話を全方位からカバー

モバイル向け



280
blocker

- 主に通信キャリアのアプリとして提供
- 迷惑電話、迷惑SMSをブロック
- 不快な広告をブロック

固定電話向け

コミュファ光

eo光 auひかり
ケーブルプラス

- 外付け型、機器内蔵、ネットワーク網まで様々なタイプでサービス展開
- 不要な営業電話や詐欺電話をブロック

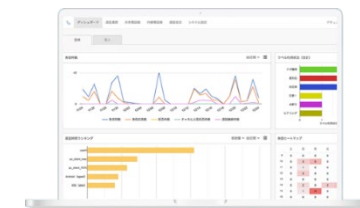
ビジネスフォン向け



トビラフォン Biz



トビラフォン Cloud

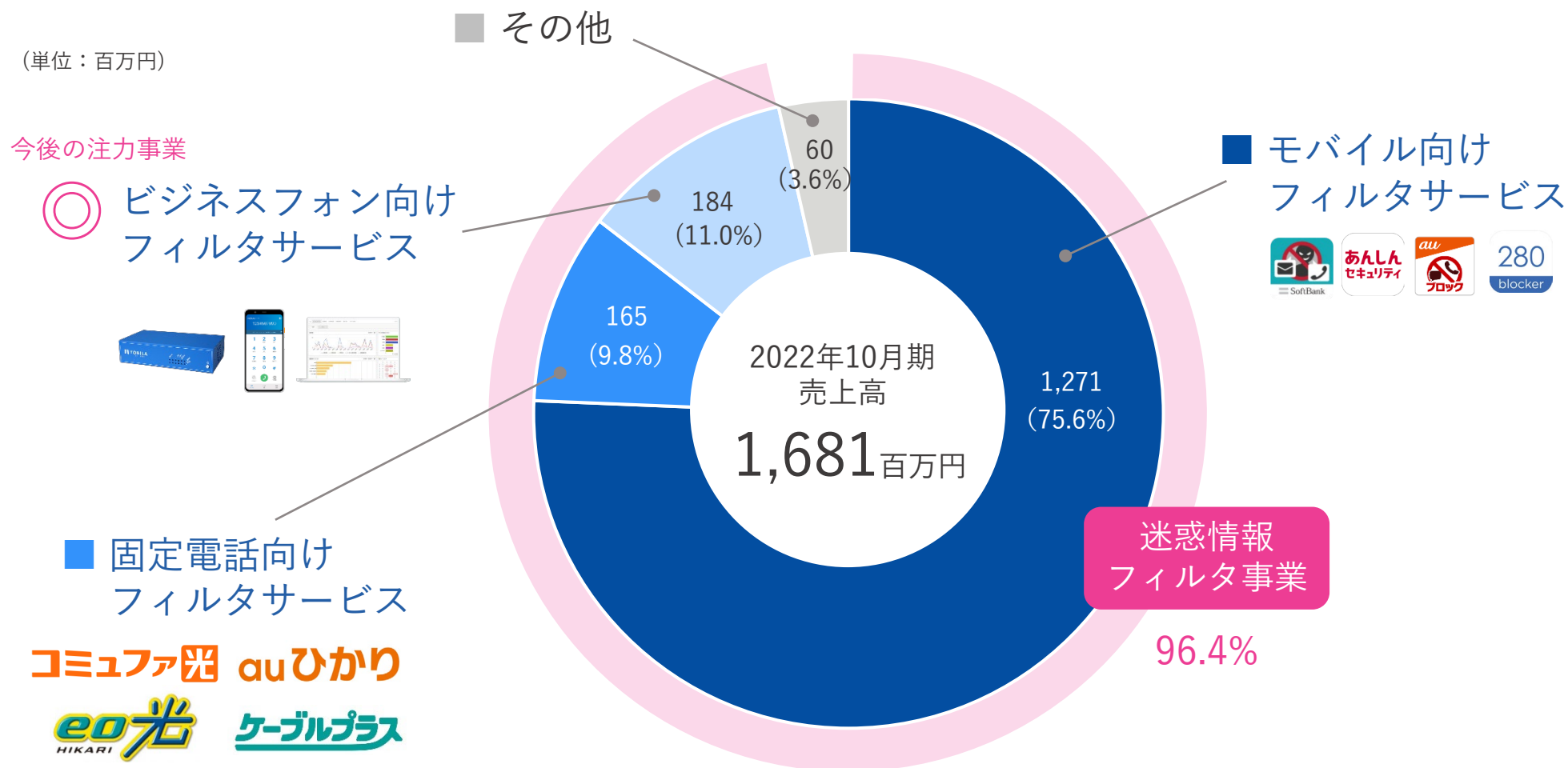


Talk Book

- 法人向けサービス
- トビラフォンBiz、トビラフォン Cloud、Talk Book を提供

事業セグメント (2022年10月期通期)

- 主力事業は、迷惑情報フィルタ事業であり、中でもモバイル向けフィルタサービスの売上が75.6%を占める
- モバイル向けの安定収益を基盤に、成長分野であるビジネスフォン向けフィルタサービスの拡大を図る

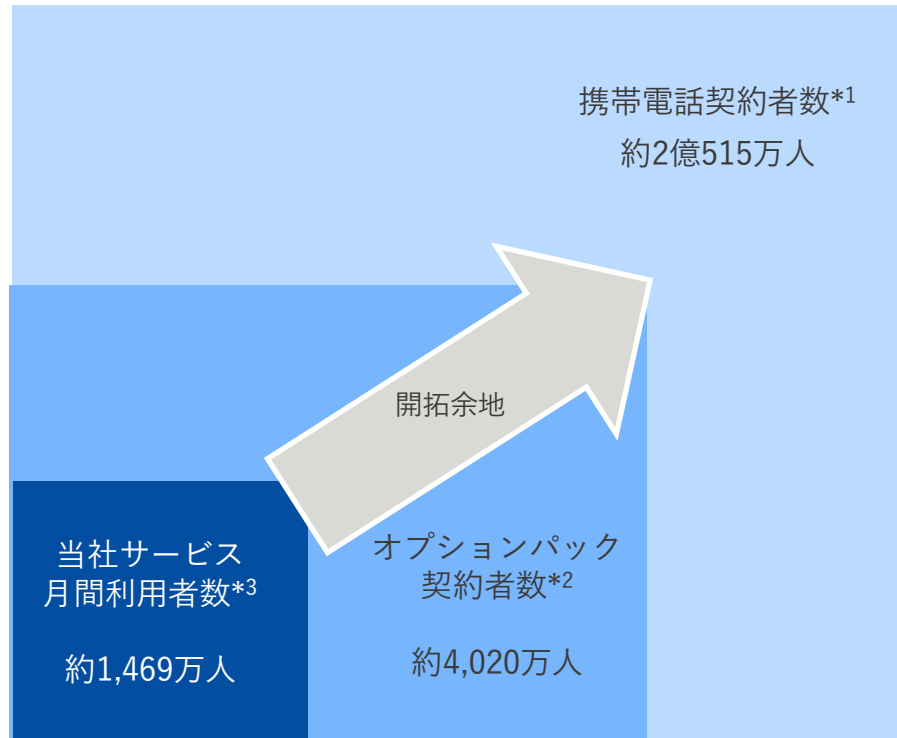


モバイル向け

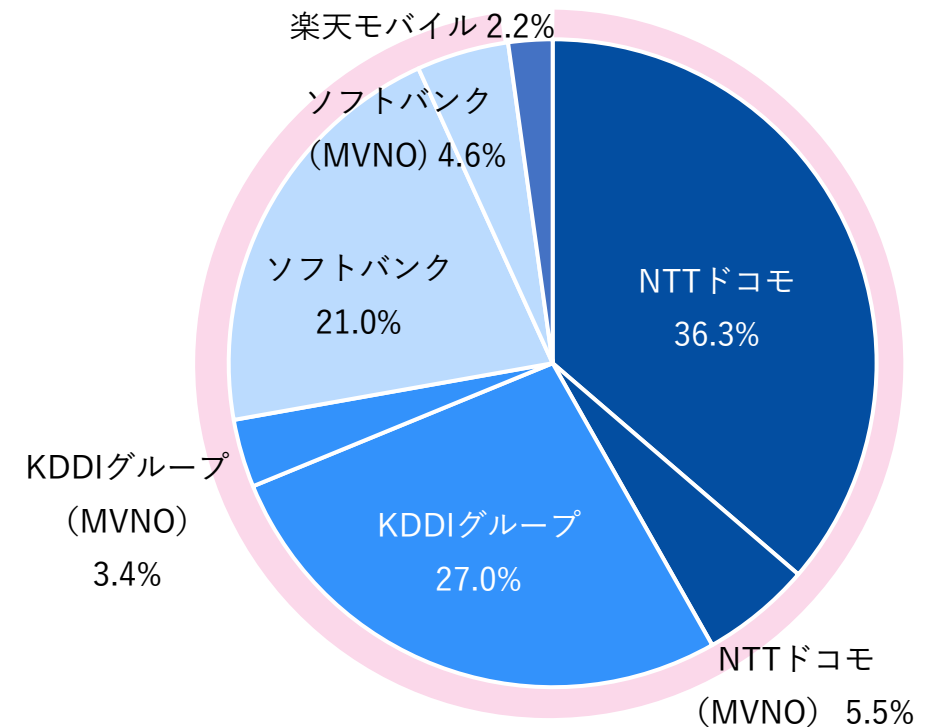
モバイル向けに関するマーケット

- 現在、追加で料金を支払うことなく当社サービスを利用できるユーザーは約4,020万人以上
- 大手通信キャリアに当社サービスを提供しており、サービス利用に向けた効果的な活動が可能

< 潜在市場規模 >



< モバイル回線企業別シェア状況 >



*1：携帯電話の契約数：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2022年12月16日公表）

*2：オプション契約者数：ソフトバンクは当社把握データ、auはKDDI株式会社公表の2023年3月期 第3四半期決算詳細資料よりスマートパスプレミアム契約数、NTTドコモは2018年12月19日公表のオプション契約者数より当社推定。KDDIユーザーへの迷惑メッセージブロック機能の無償提供は、2023年2月下旬で終了予定

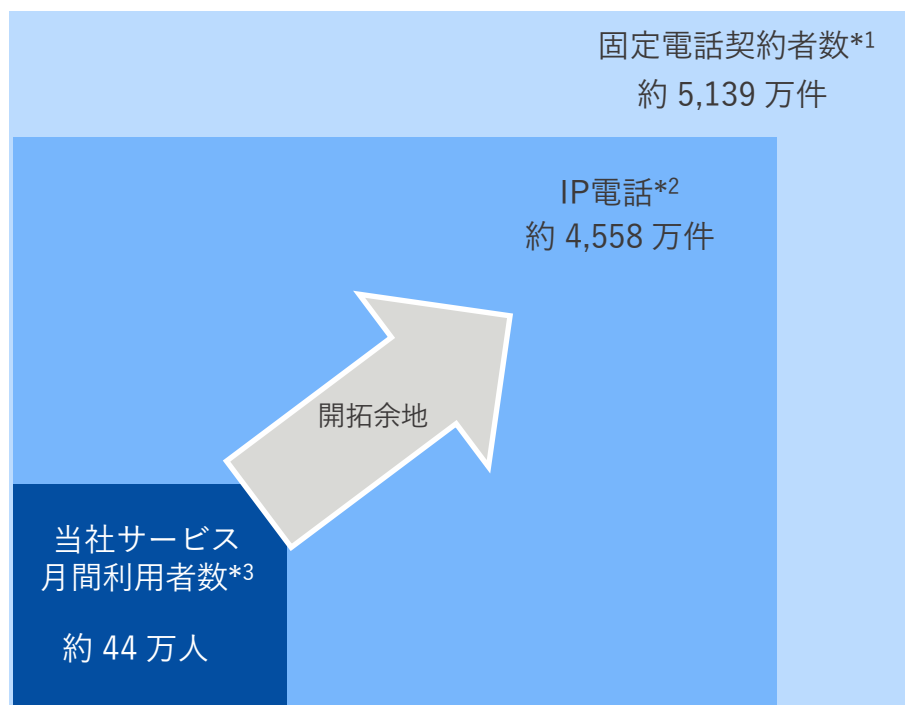
*3：月間利用者数：2023年1月31日時点。一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります

固定電話向け

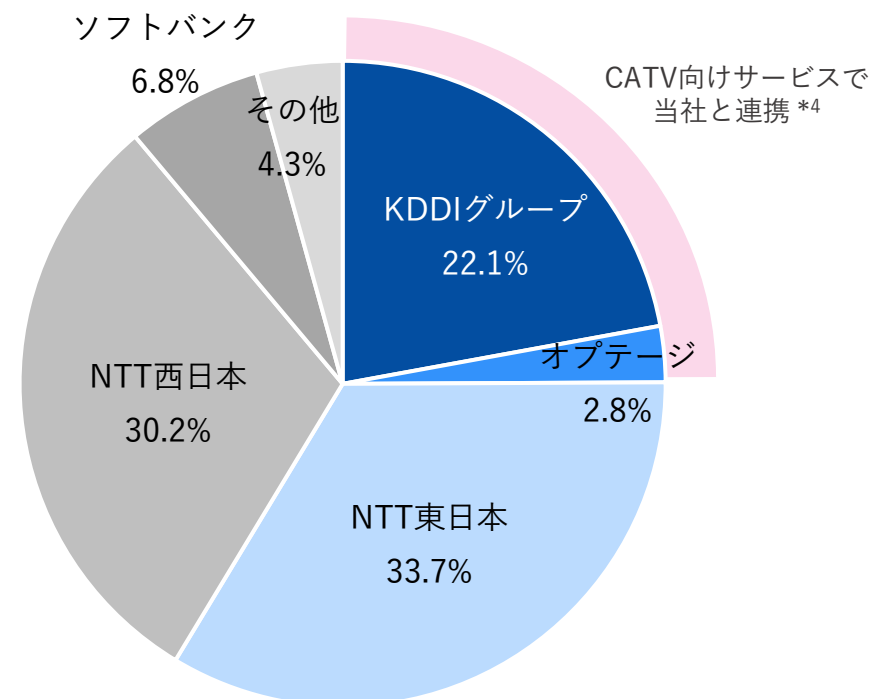
固定電話向けに関するマーケット

- 2025年頃にNTT東日本およびNTT西日本の固定電話用信号交換機が維持限界を迎えるとされており、固定電話回線からIP電話への移行需要が増加しているため成長余地がある

< 潜在市場規模 >



< 固定電話回線企業別シェア状況 >



*1：固定電話の契約数：総務省「[電気通信サービスの契約数及びシェア](#)」四半期データ（2022年12月16日公表）

*2：IP電話の契約数：総務省「[電気通信サービスの契約数及びシェア](#)」四半期データ（2022年12月16日公表）

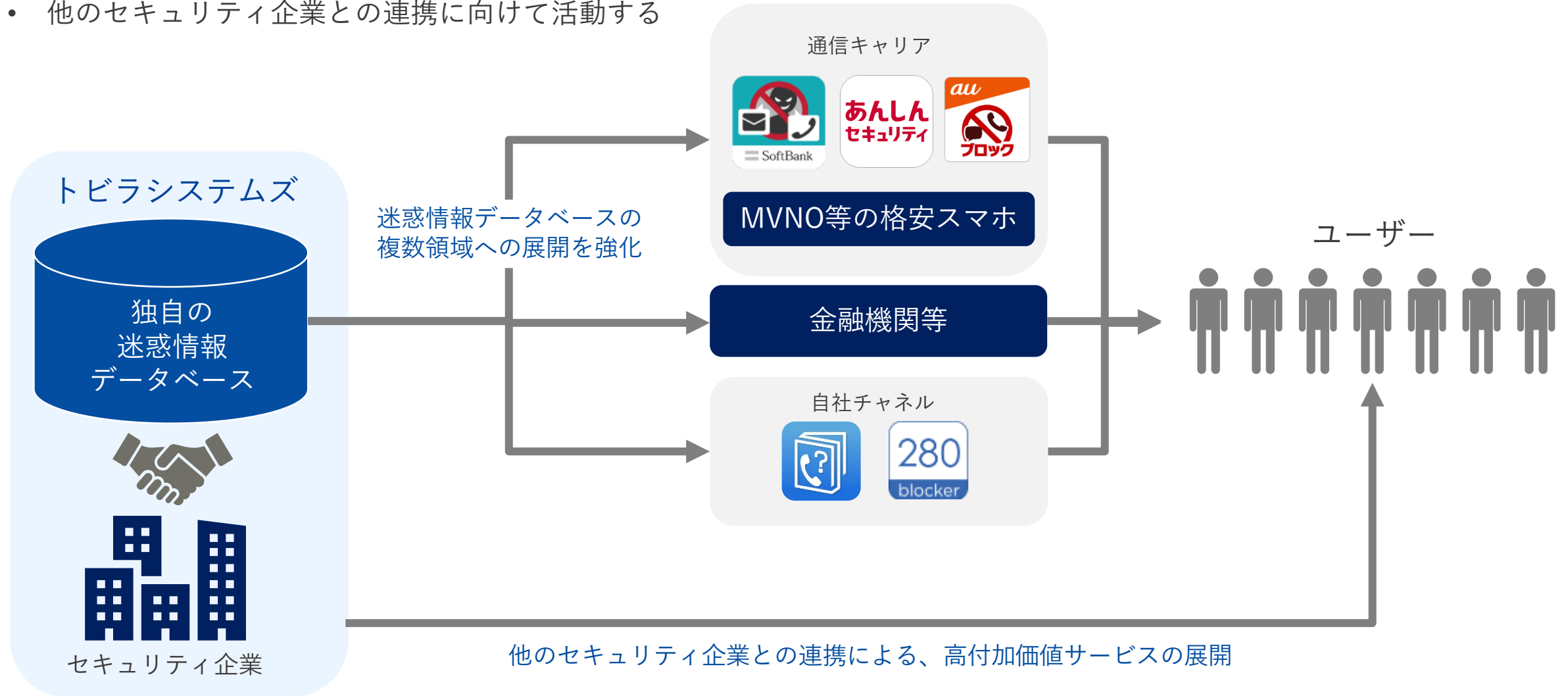
*3：月間利用者数：2023年1月31日時点。一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

*4：プレスリリース「[国内初、専用機器不要で固定電話への迷惑電話を自動遮断する「迷惑電話自動ブロック」を提供](#)」

モバイル向け

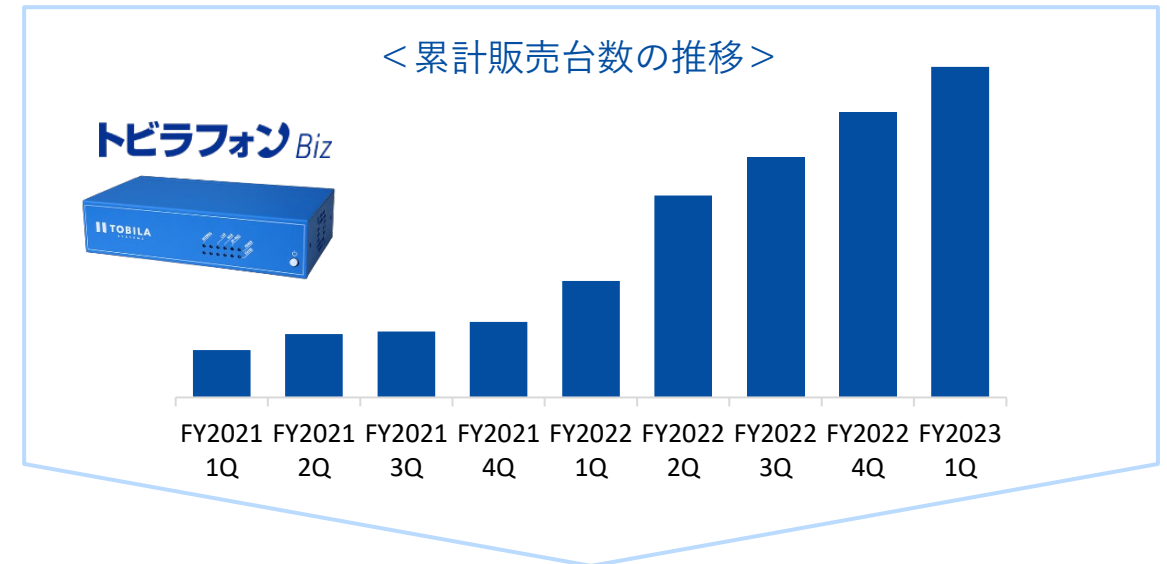
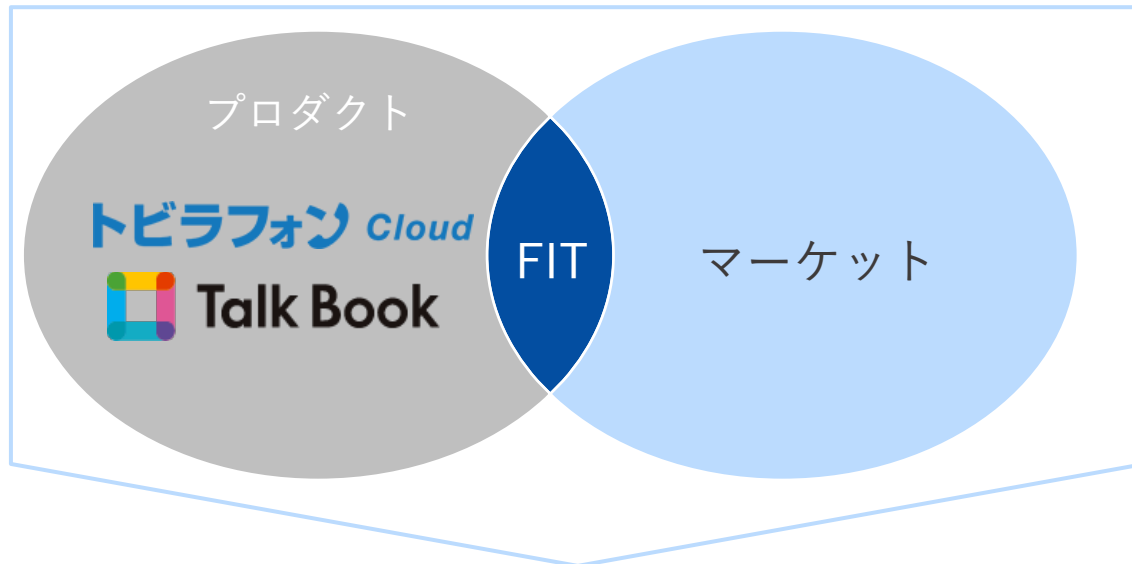
2023年10月期の主な取り組み

- 迷惑情報データベースを活用した当社サービスを複数領域へ展開
- 他のセキュリティ企業との連携に向けて活動する



2023年10月期の主な取り組み

- 「どこからでも簡単に、業務上のコミュニケーションをとれるようにしたい」というニーズから、「コミュニケーションを可視化したい」というニーズへと変化していると考えており、PMF*1を継続する



共通したニーズ：「コミュニケーションの可視化」
 (例：音声コミュニケーションをテキストで残す、音声コミュニケーションの量により稼働負荷を把握する)

継続したニーズ把握・ニーズに対応した機能実装・販売方法の強化

*1：PMF（プロダクト マーケット フィット）：商品やサービスが市場に適切に受け入れられている状態を指す言葉

2

2023年10月期
第1四半期トピック

モバイル向け

広告ブロックアプリ「280blocker」Android版を提供開始

- 2022年11月26日に、これまでiOSのみで提供していた広告ブロックアプリ「280blocker」をAndroid版で提供開始*1
- リリースを記念して、①期間限定で800円→200円で提供 ②Twitterでプレゼントキャンペーンを実施



① 2022年11月25日～2023年2月24日*2



「280blocker」Android版のリリースを記念し、

本アプリを
通常価格から **75%オフの200円** (税込) でご提供!

② 2022年11月25日～2022年12月8日*2

トビラシステムズ公式Twitterアカウントをフォロー&リツイートで、
5,000円分のAmazonギフトコードを抽選で100名様にプレゼント!



さらに体験談・ハッシュタグをつけてリツイートで当選確率UP

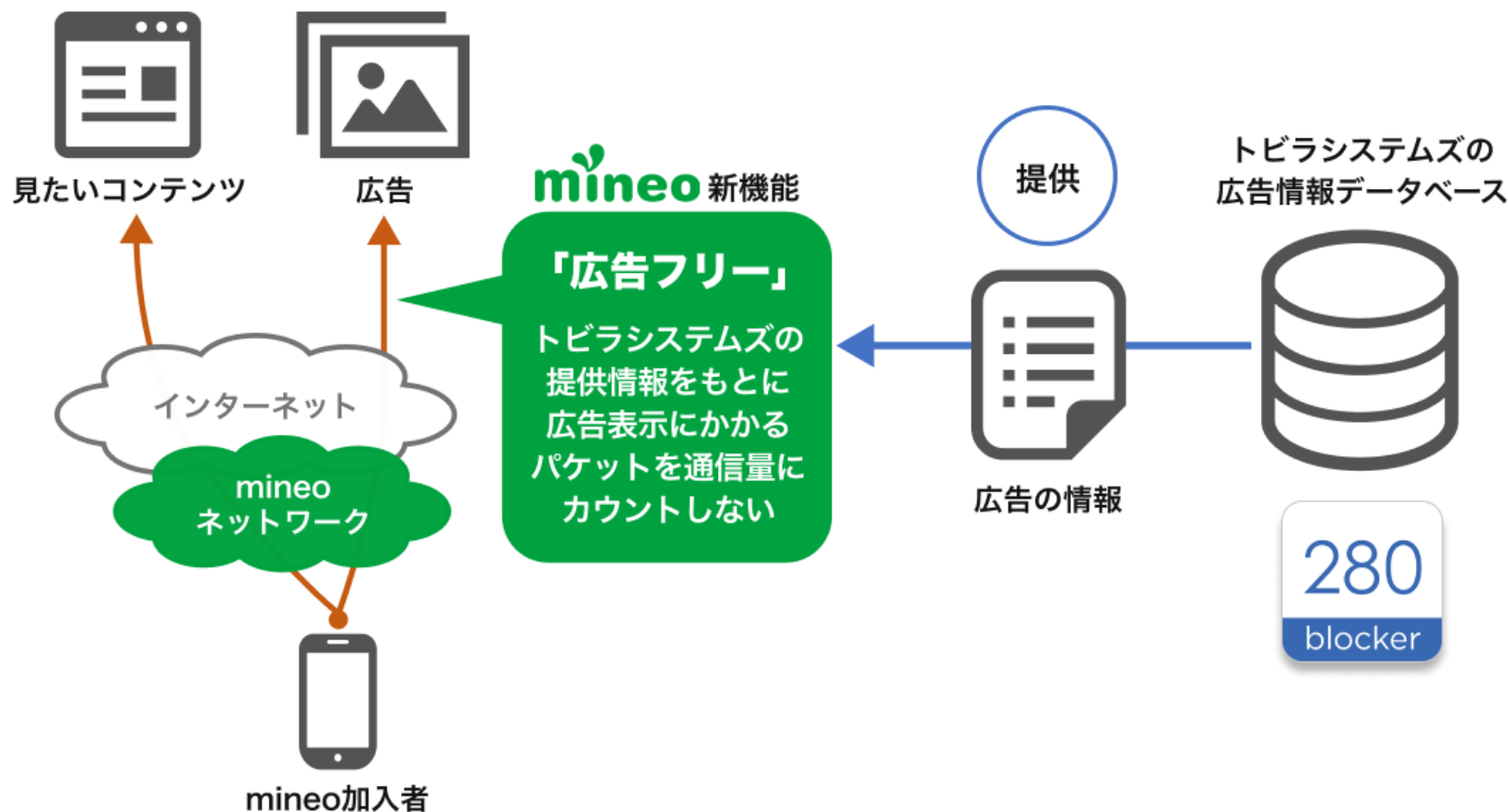
*1: プレスリリース「[トビラシステムズ、広告ブロックアプリ「280blocker」Android版を提供開始](#)」

*2: 本資料開示時点 (2023年3月10日) ではキャンペーン終了

モバイル向け

当社データベースが「mineo」の新機能「広告フリー」で活用

- 2023年3月1日より、株式会社オプテージの携帯電話サービス「mineo（マイネオ）」で提供開始される新機能「広告フリー」にて、広告ブロックアプリ「280blocker」で用いられているデータベースが活用される*1
- Web閲覧時に広告表示に消費されたパケットはデータ使用量としてカウントされない仕組み



*1：株式会社オプテージのプレスリリース「mineo「マイピタ」に無料の「広告フリー」機能を追加～広告によるパケット消費を抑える業界初の新サービス～」

モバイル向け

UQ mobileにて、迷惑電話・SMS対策サービスの提供が開始

- 2023年2月17日より、当社の迷惑情報データベースを活用した迷惑電話・SMS対策サービス「迷惑メッセージ・電話ブロック」が、UQ mobile「安心セキュリティセット」で提供開始*1

シンプルを、みんなに。

UQ mobile



UQ mobile「安心セキュリティセット」*2

「迷惑メッセージ・電話ブロック」をはじめとしたセキュリティソフトなどをまとめてご利用いただける、UQ mobileのお客さま向けオプションサービス

- 料金：月額330円
- 提供開始日：2023年2月17日
- 加入条件：以下①②いずれかを満たすお客さま
 - ①UQ mobileの「くりこしプラン +5G」にご加入のお客さま
 - ②au回線をご契約のお客さま

*1：プレスリリース「[トビラシステムズのデータベースを活用した迷惑電話・SMS対策サービス「迷惑メッセージ・電話ブロック」がUQ mobile「安心セキュリティセット」で提供開始](#)」

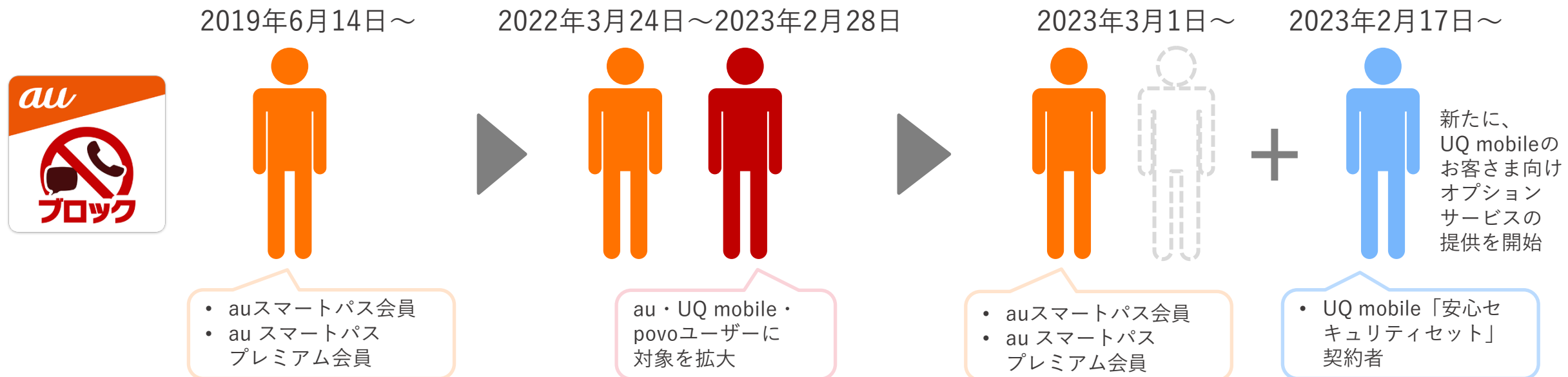
*2：UQ mobileのリリース「[UQ mobile、「安心セキュリティセット」を提供開始](#)」

モバイル向け

KDDI「迷惑メッセージ・電話ブロック」の対象ユーザー変遷

- KDDI「迷惑メッセージ・電話ブロック」は2019年6月14日より、auスマートパス会員及びau スマートパスプレミアム会員を対象ユーザーとしてサービス提供を開始
- 2022年3月24日から2023年2月28日までの間は、au・UQ mobile・povoの利用者向けに対象を拡大
- 2023年3月1日からは、従来のauスマートパス会員及びau スマートパスプレミアム会員を対象ユーザーとし、2023年2月17日からは、UQ mobile向けオプションサービスを新たに開始

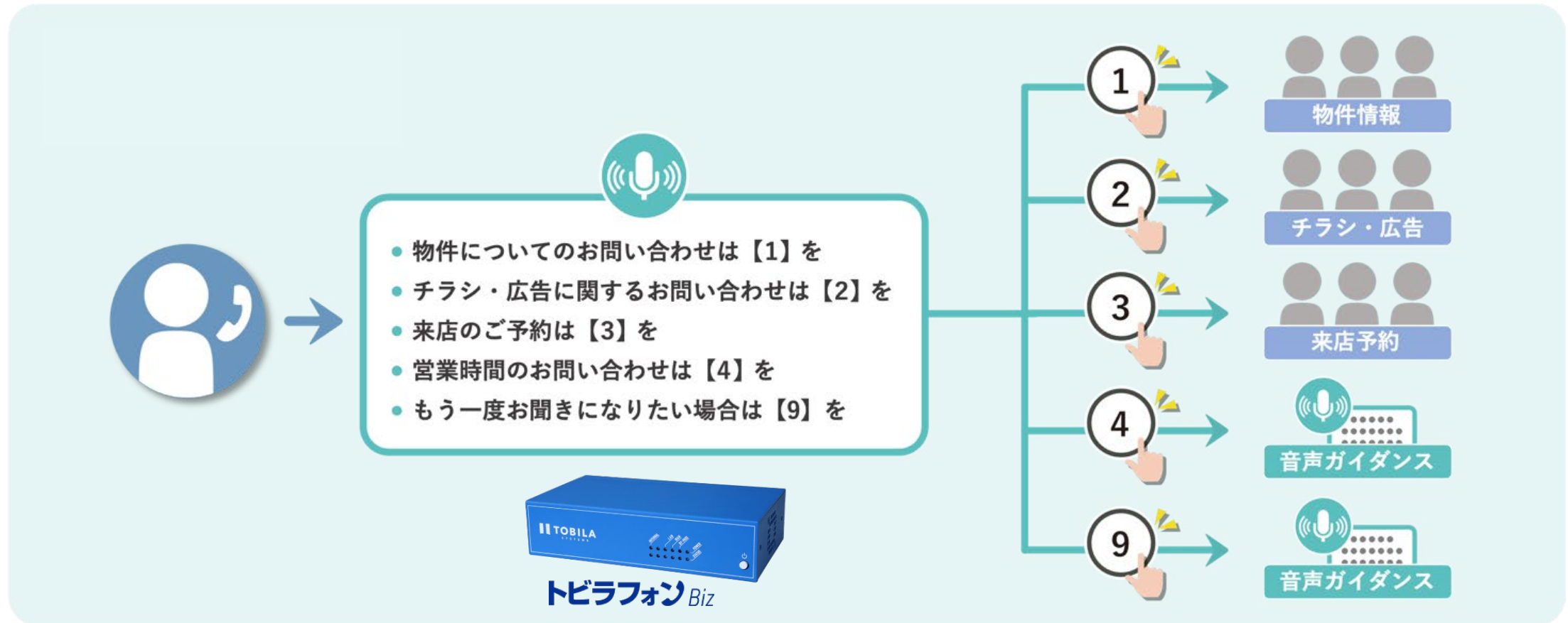
<対象ユーザーの変遷>



トビラフォンBizの機能アップデート

- トビラフォン Bizのアップデート（バージョン2.0.0）により、新機能「IVR*1（自動音声応答）」が追加*2
- 電話対応の自動化が可能となり、業務効率向上を実現

< 「IVR（自動音声応答）」のイメージ >



*1：IVR：Interactive Voice Responseの略。担当者に繋ぐ前に自動音声アナウンスを流し、電話を振り分ける機能のこと

*2：プレスリリース「ビジネスフォンの迷惑電話対策・通話録音・集中管理システム「トビラフォン Biz」に新機能「IVR（自動音声応答）」が追加」

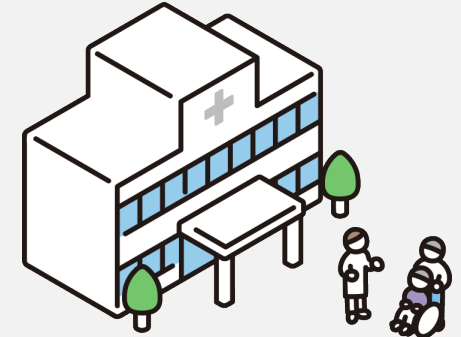
ビジネスフォン向け トビラフォンBizの活用事例

- トビラフォンBizは、様々な業種・規模の企業様でご利用いただいています

【導入事例1】病院

業務に関係のない苦情電話や、院長宛の迷惑な営業電話に困っていた。また、治療費の請求に関して損害保険会社と電話でのやり取りの際「言った・言わなかった」のトラブルが多かった。

「トビラフォンBiz」導入で不要な電話対応が減り、業務効率が向上した。通話録音でトラブル時に通話内容を振り返り、客観的な判断が可能となった。



【導入事例2】サービス業（旅館）

宿泊客の情報や要望を電話対応者の記憶やメモに頼っていたため、繁忙期になると失念することがあった。「トビラフォンBiz」導入で通話録音が可能となり、宿泊客の細かな要望を聴き直すことができるため、繁忙期でも安心して電話対応ができ、顧客からサービスに関してお褒めの言葉をいただいた。また、ベテラン従業員の通話録音を若手教育の研修材料に活用し、顧客満足度の向上につながった。



【導入事例3】司法書士事務所

外出先からも通話録音内容を確認できるクラウドシステムの必要性を感じ「トビラフォンBiz」を導入。外出先から発着信履歴や通話内容を確認できるようになった。さらに、迷惑電話対策機能が効果を発揮し、迷惑FAXを80%以上ブロックするなど業務の無駄を大幅削減できた。ストレスの軽減に加え、コスト面ではFAXの印刷料削減にもつながった。

トビラフォン Cloudの機能アップデート

- 2023年2月22日に機能アップデートを実施。外線着信時にSlack、Microsoft Teams、電子メールなどのコミュニケーションツールへの通知機能と、CRMサービス「HubSpot」・営業DXサービス「Sansan」との連携機能が新たに追加

通知機能の追加*1

● Slack、Microsoft Teams、電子メール

「トビラフォン Cloud」で受けた外線着信の応対状況を通知



連携機能の追加*2

● HubSpot連携

- CRM（顧客関係管理）サービス「HubSpot」と連携することで、「トビラフォン Cloud」の発着信時や通話履歴に「HubSpot」の顧客名を表示（「Salesforce」とは2022年9月に連携済み）
- 通話情報は、HubSpotのアクティビティに自動的に登録

● Sansan連携

- 営業DXサービス「Sansan」と連携することで、「トビラフォン Cloud」の発着信時や通話履歴に「Sansan」の顧客名を表示

*1：プレスリリース「[「トビラフォン Cloud」に外線着信時の応対状況をSlack、Microsoft Teams、メールに通知する新機能追加](#)」

*2：プレスリリース「[「トビラフォン Cloud」に営業活動を促進する新機能を追加 CRMサービス「HubSpot」・営業DXサービス「Sansan」と連携可能に](#)」

3

2023年 10月期
第1四半期 業績

2023年10月期 第1四半期 業績サマリー

- 売上高、各利益ともに前年同期比及び前四半期比で成長

(単位：百万円)	2022年10月期 1Q（前年同期）	2022年10月期 4Q（前四半期）	2023年10月期 1Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	391	430	487	124.5%	113.2%
EBITDA *1	168	166	222	131.9%	134.0%
営業利益	134	124	182	135.3%	146.2%
経常利益	126	124	181	143.6%	145.7%
純利益	62	77	120	193.5%	155.6%

*1：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

2023年10月期 第1四半期 サービス別 売上内訳

- モバイル向けでは、迷惑SMS対策サービスの導入等により、前年同期比で115.9%
- 固定電話向けでは、KDDIのCATV向けサービス等の伸長により、前年同期比129.8%
- ビジネスフォン向けでは、トビラフォン Bizの販売が増加したことにより、前年同期比209.5%

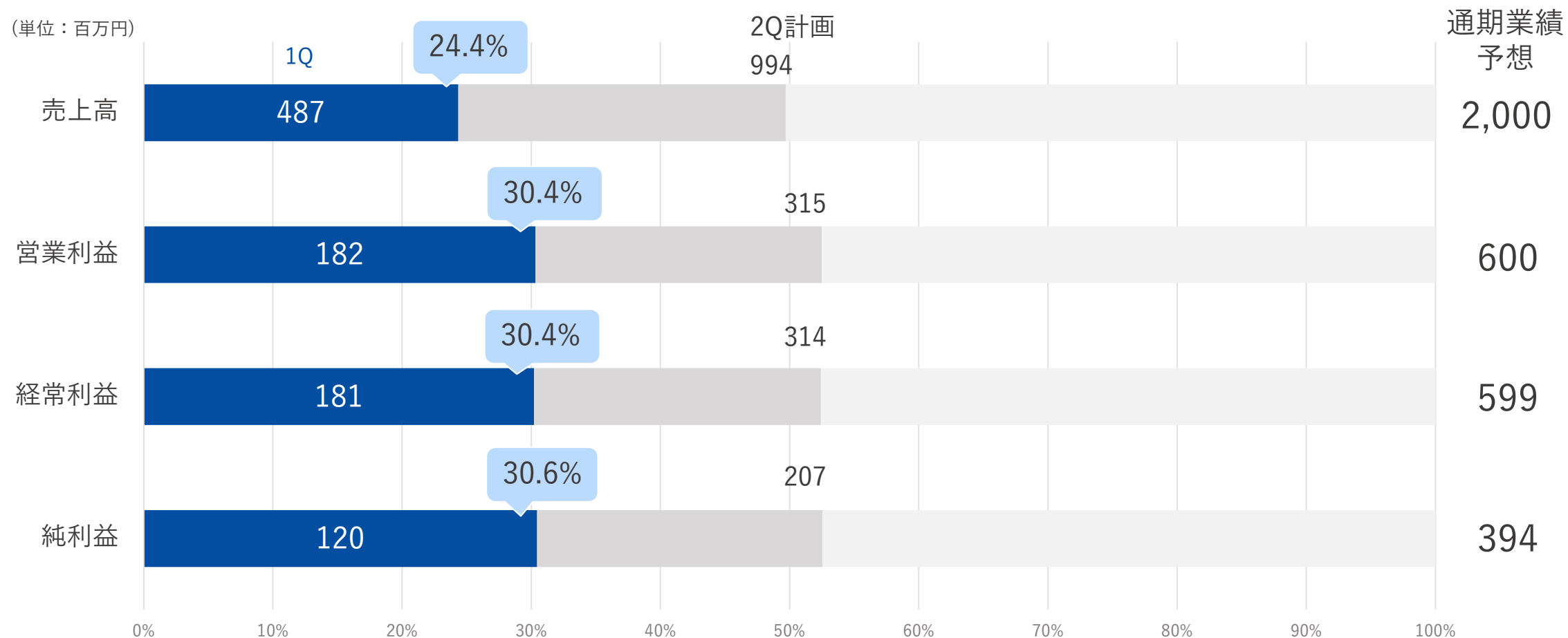
(単位：百万円)	2022年10月期 1Q（前年同期）	2022年10月期 4Q（前四半期）	2023年10月期 1Q実績	前年同期比	前四半期比
<迷惑情報フィルタ事業>	377	415	471	124.9%	113.4%
モバイル向け	311	314	361	115.9%	114.8%
固定電話向け	34	41	44	129.8%	106.8%
ビジネスフォン向け	31	59	65	209.5%	110.0%
<その他の事業>*1	14	15	16	114.0%	109.2%

*1：<その他の事業>については、今後は積極的に展開しない方針

2023年10月期 業績予想に対する進捗

- 業績予想に対し順調に進捗。各利益は通期計画比30%以上の進捗だが、人材採用等を継続する見込みであり、通期業績予想に変更なし

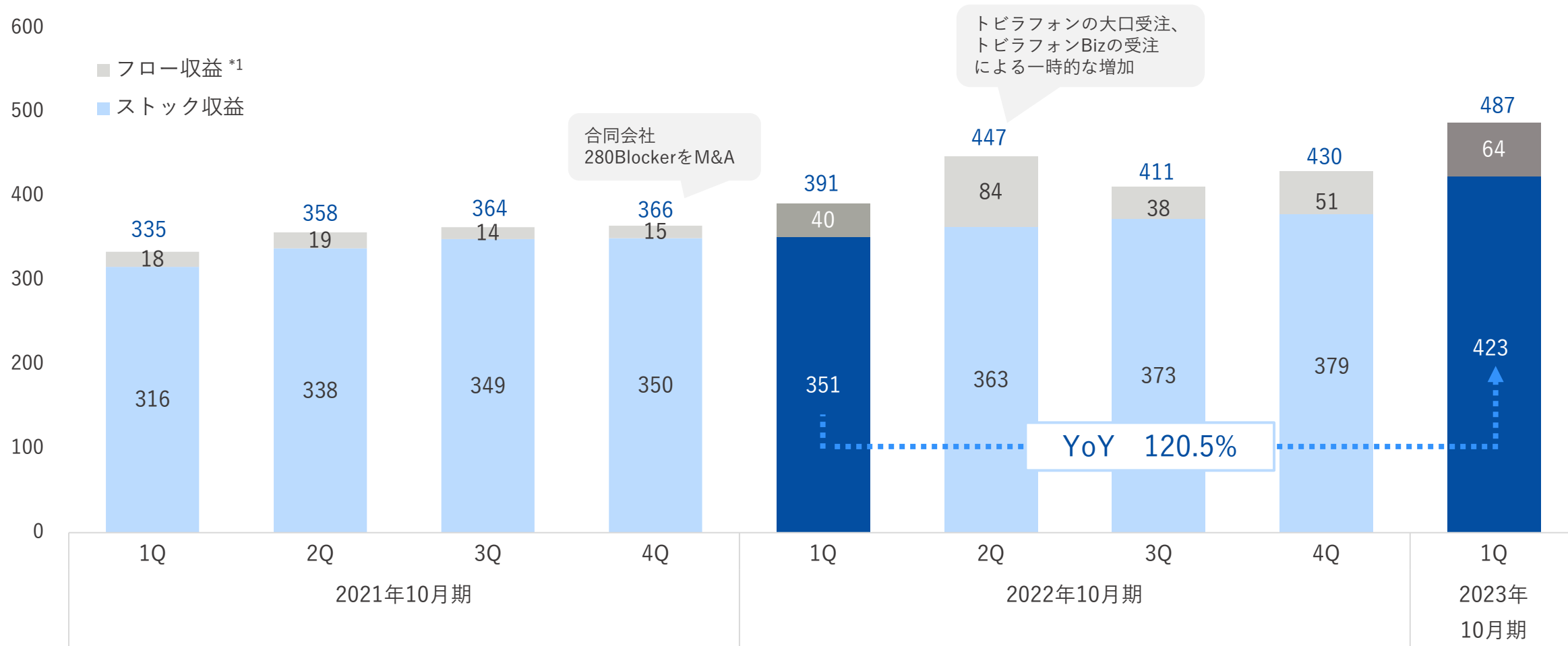
<通期計画に対する進捗率>



売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

- 各サービスの売上高はストック収益が主なものであるため、ストック収益は前年同期比120.5%

(単位：百万円)



*1：フロー収益は、280blockerの売上、トピラフォン及びトピラフォンBizの端末代金等を含む

モバイル向けフィルタの主な契約モデル

- 大手通信キャリアのオプションパックに当社サービスを組み込み、3種類の契約モデルをそれぞれ締結
- 通信キャリアを通じて販売するため、当社はアプリの精度向上に注力することが可能

固定契約

契約者数や月間利用者数の変動に影響を受けない、契約金額固定のモデル

固定契約
(定額契約)

- 毎月定額でサービス提供
- 契約者数、月間利用者数の変動に影響を受けないため、安定した収益を確保

契約者数 × 単価

当社サービスが利用可能なオプションパックの契約者数に連動する契約

契約者数 × 単価

- 格安スマホ等へ移行する流れによりオプションパック契約者数は減少傾向
- 当社サービス利用者数は増加傾向

月間利用者数 × 単価

当社サービスの月間利用者数に連動する契約

月間利用者数 × 単価

- 当社サービスの月間利用者数については、注視する状況ではあるが、サービス利用に向けた効果的な活動が取りやすい形態

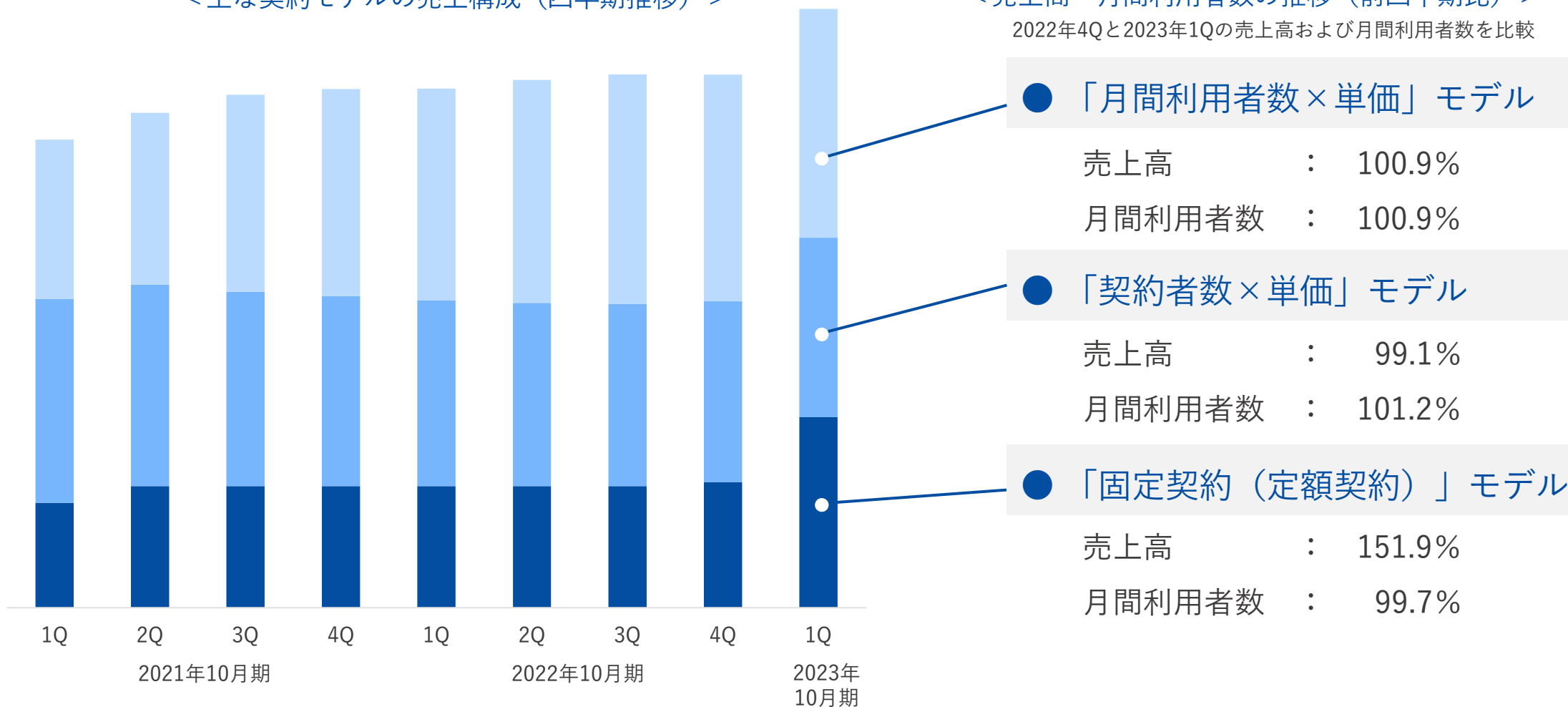
モバイル向けフィルタの主な契約モデル別の四半期推移

- モバイル向けフィルタの主な契約モデル全体としては、着実に成長
- 固定契約における売上高の増加は、新規契約の締結によるもの

<主な契約モデルの売上構成（四半期推移）>

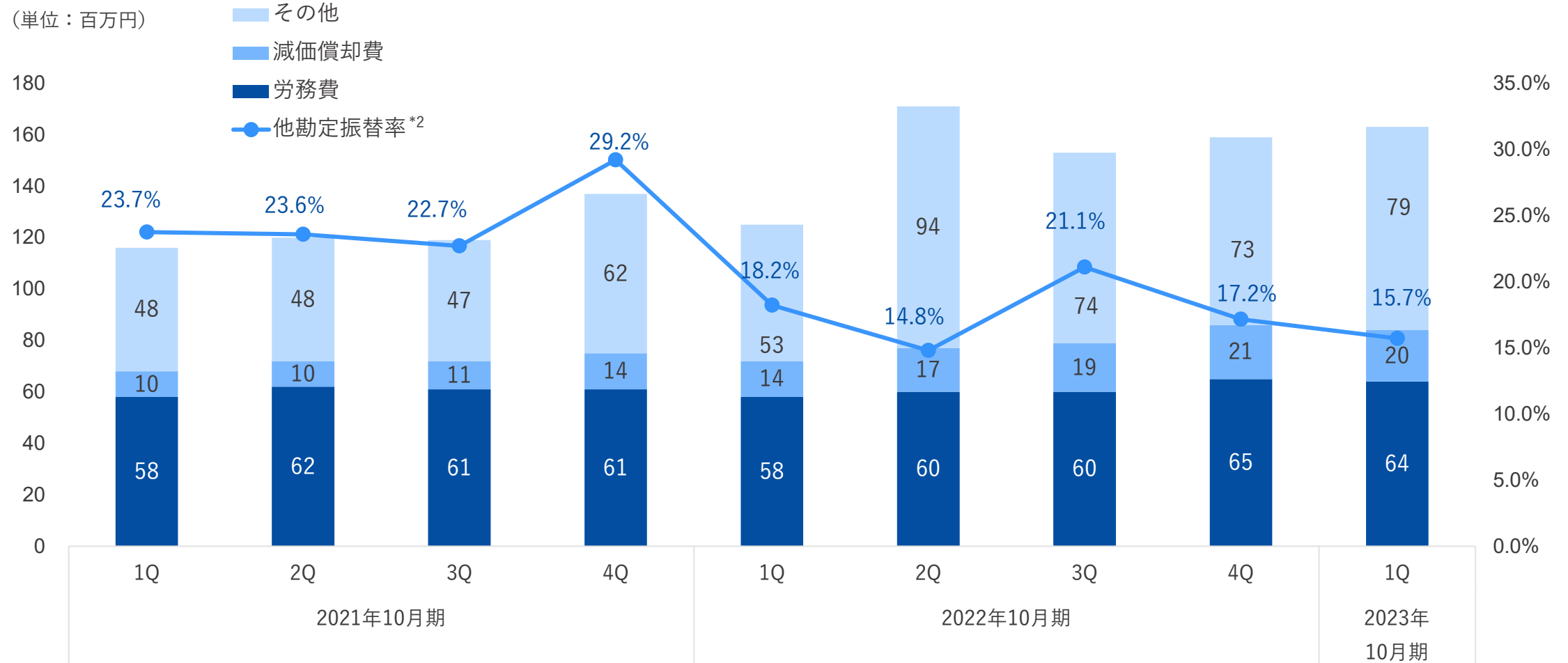
<売上高・月間利用者数の推移（前四半期比）>

2022年4Qと2023年1Qの売上高および月間利用者数を比較



売上原価の推移

- 売上原価全体*1では、概ね計画通りにコントロール
- 通期業績予想は643百万円であり、2Q以降では人材採用に伴う労務費や減価償却費等が増加する見込み



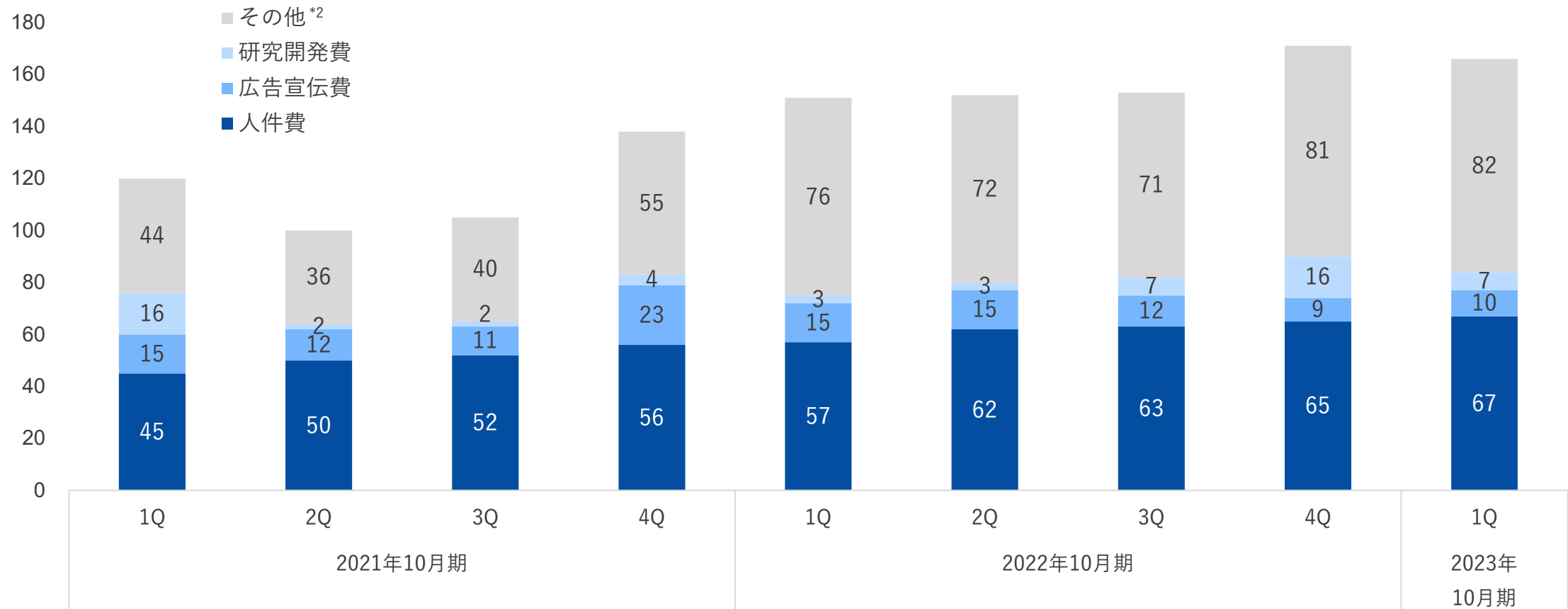
*1：労務費、減価償却費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

*2：他勘定振替率とは、売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

販管費の推移

- 前年同期比の主な増加要因は、人員増加に伴う人件費の増加、研究開発費の増加等による
- 通期の販管費の計画値は757百万円であり、2Q以降、人材採用に伴う採用費や人件費の増加及びビジネスフォン向けのPMF*1を行うための費用や広告宣伝費が増加する見込み

(単位：百万円)

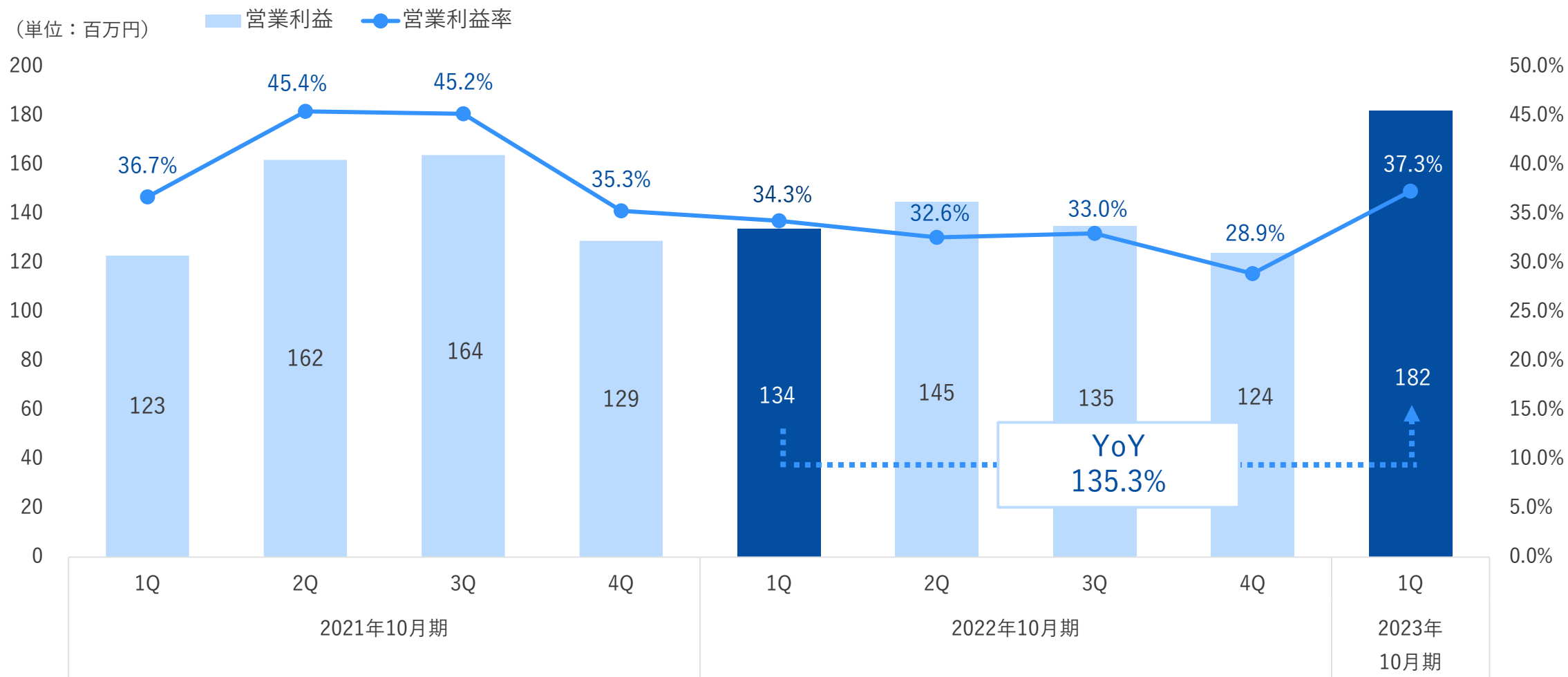


*1：PMF（プロダクト マーケット フィット）：商品やサービスが市場に適切に受け入れられている状態を指す言葉

*2：「その他」に含まれるものは、のれん償却額や減価償却費、支払手数料等

営業利益の推移

- 各サービスの成長により、前年同期比で135.3%
- 通期業績予想は600百万円であり、2Q以降の費用増加を考慮し変更なし



コスト推移

(単位：百万円)

	2022年10月期 1Q (前年同期)	2022年10月期 4Q (前四半期)	2023年10月期 1Q実績	前年同期比	前四半期比
売上原価	103	133	138	133.8%	104.0%
(労務費)	58	65	64	110.2%	98.1%
(減価償却費)	14	21	20	146.1%	96.7%
(その他)	53	73	79	148.7%	107.7%
(開発分その他勘定振替率*1)	18.2%	17.2%	15.7%	▲2.5pt	▲1.5pt
販売費及び一般管理費	153	173	167	108.8%	96.5%
(人件費)	57	65	67	117.0%	102.6%
(広告宣伝費)	15	9	10	65.6%	108.6%
(研究開発費)	3	16	7	198.4%	43.3%
(その他)	76	81	82	107.2%	100.9%

*1：売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

BS推移

(単位：百万円)

	2022年10月期	2023年10月期 1Q	増減額
流動資産	1,836	2,045	209
現金及び預金	1,435	1,591	155
売上債権及び契約資産	251	272	20
その他	148	182	33
固定資産	830	861	30
有形固定資産	58	107	49
無形固定資産	476	464	▲12
投資その他の資産	296	289	▲6
総資産	2,667	2,906	239
負債	956	1,187	230
流動負債	710	953	243
固定負債	245	233	▲12
純資産	1,710	1,719	8
自己資本比率	64.1%	59.2%	▲5.0pt

4

2023年10月期 見通し

2023年10月期 業績見通し

- 2023年10月期の業績見通しは売上高2,000百万円、営業利益600百万円から変更なし

(単位：百万円)	2021年10月期 実績	2022年10月期 実績	2023年10月期 見通し	前期比
売上高	1,424	1,681	2,000	118.9%
EBITDA	645	693	720	103.9%
営業利益	579	540	600	110.9%
経常利益	577	532	599	112.5%
当期純利益	386	322	394	122.3%
営業利益率	40.7%	32.2%	30.0%	-
ROE *1	27.2%	20.1%	21.1%	-
自己資本比率	68.6%	64.1%	61.3%	-

*1：ROEの分母となる自己資本は期中平均を用いて計算

2023年10月期 サービス別 売上見通し

- モバイル向け・固定電話向け・ビジネスフォン向けのすべてのサービスにおいて、着実に成長する見通し

(単位：百万円)	2021年10月期 実績	2022年10月期 実績	2023年10月期 見通し	前期比
<迷惑情報フィルタ事業>	1,346	1,621	1,953	120.5%
モバイル向け	1,132	1,271	1,447	113.9%
固定電話向け	148	165	174	105.2%
ビジネスフォン向け	65	184	331	180.2%
<その他の事業>*1	78	60	46	76.6%

*1： <その他の事業>については、今後は積極的に展開しない方針

今後の個人投資家向けIR活動

- 個人投資家向け説明会に、代表取締役社長の明田篤が登壇予定。詳細・お申し込みはリンク先にてご確認ください

開催予定日時	イベント名	開催方法
2023年3月18日(土) 13:15 ~ 18:00	Kabu Berry Lab https://kabuberry.com/lab82/	対面、オンライン (アーカイブ動画配信あり)

2023年10月期 財務状況 四半期業績推移

(単位：百万円)	2020年10月期				2021年10月期				2022年10月期				2023年 10月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上	270	319	312	331	335	358	364	366	391	447	411	430	487
(迷惑情報フィルタ事業)	244	295	290	312	316	335	344	349	377	430	397	415	471
(その他事業)	26	23	22	19	19	22	19	17	14	16	14	15	16
売上原価	77	82	78	83	89	92	92	97	103	147	121	133	138
(労務費)	54	53	54	55	58	62	61	61	58	60	60	65	64
(減価償却費)	11	10	10	12	10	10	11	14	14	17	19	21	20
(その他)	31	42	37	45	48	48	47	62	53	94	74	73	79
(開発分その他勘定振替率*1)	20.1%	22.5%	22.6%	28.5%	23.7%	23.6%	22.7%	29.2%	18.2%	14.8%	21.1%	17.2%	15.7%
販管費	93	94	99	126	122	102	106	139	153	154	154	173	167
(人件費)	41	42	44	44	45	50	52	56	57	62	63	65	67
(広告宣伝費)	0	11	14	29	15	12	11	23	15	15	12	9	10
(研究開発費)	8	7	10	17	16	2	2	4	3	3	7	16	7
(その他)	42	32	31	35	44	36	40	55	76	72	71	81	82

*1：売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

2023年10月期 サービス別 売上高 四半期推移

(単位：百万円)

	2020年10月期				2021年10月期				2022年10月期				2023年 10月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
<迷惑情報フィルタ事業>	244	295	290	312	316	335	344	349	377	430	397	415	471
モバイル向け	211	247	248	259	265	281	290	295	311	331	313	314	361
固定電話向け	27	42	33	43	38	37	37	34	34	51	38	41	44
ビジネスフォン向け	4	5	7	9	11	17	16	20	31	48	44	59	65
<その他の事業>	26	23	22	19	19	22	19	17	14	16	14	15	16

ディスクレーム

● 本資料の取扱いについて

本決算発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

2023年10月期 第2四半期の決算発表は、2023年6月9日（金）16時以降を予定しております。



お問い合わせ先

トビラシステムズ株式会社 IR担当

E-mail ir@tobila.com

HPお問い合わせ <https://tobila.com/contact/>



<https://note.com/tobila4441>



TOBILA

S Y S T E M S